



DIPLOMA

PRIVATE STAATLICH ANERKANNTE HOCHSCHULE
University of Applied Sciences

Schrader

Grundlagen des Außenhandels

Studienheft Nr. 155

3. Auflage 05/2015

Verfasser

Prof. Horst Schrader

Überarbeitung 3. Auflage

Dipl. Kfm. Lothar Karwatt

Dozent im Fachbereich Betriebswirtschaft an der DIPLOMA Hochschule

Leseprobe

© By DIPLOMA Private Hochschulgesellschaft mbH

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung und des Nachdrucks, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Diploma Hochschule
University of Applied Sciences
Am Hegeberg 2
37242 Bad Sooden-Allendorf
Tel. 05652/587770, Fax 05652/5877729

Sie sollten diese Hinweise als ergänzende und vertiefende Literatur bei Bedarf zur Auseinandersetzung mit der jeweiligen Thematik betrachten. Finden Sie auch nach intensiver Durcharbeit keinen Weg zu befriedigenden Antworten auf Ihre Fragen, **geben Sie nicht auf**. In diesen Fällen **wenden Sie sich** schriftlich oder fernmündlich **an uns**. Wir stehen Ihnen mit Ratschlägen und fachlicher Anleitung stets zur Seite.

Wenn Sie **ohne Zeitdruck** studieren, sind Ihre Erfolge größer. Lassen Sie sich also nicht unter Zeitdruck setzen. **Pausen** sind wichtig für Ihren Lernfortschritt. Kein Mensch ist in der Lage, stundenlang ohne Pause konzentriert und nutzbringend zu arbeiten. Machen Sie also auch mal Pause! Es kann eine Kurzpause mit einer Tasse Kaffee sein, eventuell aber auch ein Spaziergang in frischer Luft, der Ihnen erst einmal wieder etwas Abstand von Ihren Studienthemen bringt.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Bearbeitung dieses Studienheftes.

Ihre

DIPLOMA
Private Hochschulgesellschaft mbH

Leseprobe

Grundlagen des Außenhandels

5.1.	Wesen und Arten der Dokumente	62
5.2.	Handels- und Zolldokumente	64
5.3.	Zollabwicklung	65
5.4.	Transportdokumente	67
5.5.	Lagerdokumente	69
5.6.	Versicherungsdokumente	69
6.	Das Außenhandelsgeschäft als allgemeine Vollzugsform der Aus- und Einfuhr	71
6.1.	Merkmale des Außenhandelsgeschäftes	71
6.2.	Rechtliche Grundlagen des Außenhandelsgeschäftes	81
7.	Anbahnung von Außenhandelsgeschäften	85
7.1.	Suche und Auswahl ausländischer Geschäftspartner	85
7.2.	Kontaktvorbereitung und -aufnahme	87
7.3.	Anfrage- und Angebotstätigkeit	89
8.	Vertragsgestaltung im Außenhandelsgeschäft	94
8.1.	Das Kaufrecht der Außenhandelsgeschäfte	94
8.2.	Typen von Außenhandelsgeschäften	97
8.3.	Vertragsgegenstand in Export- /Import-Geschäft	98
8.4.	Lieferbedingungen beim Export-/Import-Geschäft	99
8.5.	Preis beim Export-/Import-Geschäft	103
8.6.	Zahlungsbedingungen beim Export-/Import-Geschäft	105
9.	Abwicklung von Außenhandelsgeschäften	115
9.1.	Auftragsbearbeitung	115
9.2.	Versand- und Transportabwicklung	116
9.3.	Zahlungsabwicklung	118
10.	Grundformen der Außenhandelsfinanzierung	123
10.1.	Das Finanzierungsproblem im Außenhandel	123
10.2.	Kurzfristige Exportfinanzierung	124
10.3.	Mittel- und langfristige Exportfinanzierung	126
10.4.	Importfinanzierung	128
	Lösung der Übungsaufgaben	131
	Literaturverzeichnis	139

Glossar

Abladegeschäft	Spezielle Geschäftsart, bei der die Ware von einem überseeischen Hafen nach einem Bestimmungshafen abzuladen und gemäß den sie vertretenden Konnossementen zu liefern ist.
Ablader	Derjenige, der im Seetransport dem Verfrachter die Güter als Befrachter oder Beauftragter des Befrachters übergibt.
Absatzmittler	Andere Bezeichnung für Handelsmittler. Man versteht darunter betriebsfremde Absatzorgane (z. B. Handelsvertreter, Kommissionäre, Handelsmakler), die im Export- oder Importland in das Vertriebssystem einbezogen sind und für fremde Rechnung handeln. Die A. erwerben kein Eigentum an den zu exportierenden bzw. zu importierenden Produkten.
Absichtserklärung	A. bedeutet die unverbindliche Zusage eines ausländischen Kunden bei Exportgeschäften, den Auftrag an den Exporteur zu einem späteren Zeitpunkt zu erteilen. Die A. wird auch als Letter of Intent bezeichnet und ist vor allem bei internationalen Ausschreibungen gebräuchlich.
Abwickeln	Ein Außenhandelsgeschäft im weitesten Sinn erfüllen (z. B. Lieferungen der vertraglich vereinbarten Ware, Erbringen der zugesagten Kundendienstleistungen, Annahme und Bezahlung der Ware durch den Importeur); i. e. S. die güterbezogene, dokumentenbezogene, zahlungsbezogene und finanzbezogene Abwicklung von Außenhandelsgeschäften in allen Einzelheiten.
Akzept	Annahme eines gezogenen Wechsel durch Unterschrift des Bezogenen, der dadurch wechselfähig verpflichtet wird (Wechselstrenge); die Annahmeerklärung und Unterschrift des Bezogenen werden auf die Vorderseite des Wechsels geschrieben, wobei bereits die Unterschrift des Bezogenen auf der Vorderseite des Wechsel nach Artikel 25 des Wechselgesetzes als Akzept gilt. Unter einem Akzept versteht man auch den akzeptierten Wechsel selbst.
An-Bord- Konnossement	Gebräuchliche Art des Konnossements, in dem der Verfrachter dem Ablader den Empfang der Güter zum Transport an Bord des Seeschiffes bescheinigt; als Nachweis über die erfolgte Verschiffung fungiert das An-Bord-Konnossement als zahlungsauslösendes Dokument.

Usancen	Handelsgewohnheiten, Handelsbräuche, Handelssitten, die im Handels- und Geschäftsverkehr mit dem Ausland üblich sind und bei der Auslegung von Außenhandelsverträgen eine Rolle spielen.
Valutierung	Wertstellung, d. h. Datum von dem ab ein Betrag gutgeschrieben bzw. belastet wird. Die Valutierung spielt beim reinen Zahlungsverkehr mit dem Ausland eine Rolle.
Wechselankaufskurs	Von der deutschen Bundesbank festgelegter Kurs für den Ankauf rediskontierfähiger Fremdwährungswechsel; liegt unter dem amtlichen Geldkurs.
Zollbeteiligter	Wer einen Zollantrag stellt oder durch einen Vertreter (z. B. Transportführer, Spediteur) in seinem Namen stellen lässt.
Zollverkehr	In das Zollgebiet eingeführte Waren befinden sich als Zollgut im zollrechtlich gebundenen Verkehr (Zollverkehr); sie können übergeführt werden in den freien Verkehr, in einen Freigutverkehr (z. B. aktive Veredelung) oder in einen besonderen Zollverkehr (Zollgutversand, Zollgutlagerung, Zollgutverwendung).
Zollwert	Bemessungsgrundlage des Wertzolls, die gemeinsam mit der prozentualen Höhe des Zollsatzes für die Ermittlung der Zollbelastung bedeutsam ist. Ohne Kenntnis der Definition des Zollwerts lässt sich die Zollbelastung nicht berechnen.
Zug-um-Zug-Klausel	Zahlungsklausel, nach der sofort bei Entgegennahme einer Leistung eine Gegenleistung zu erbringen ist. Zur Realisierung der Zahlungsklausel werden Erfüllungsgehilfen (Banken, Spediteure, Vertreter) eingeschaltet, die im Interesse ihrer Auftraggeber (Verkäufer, Käufer) handeln.

Lernziele:

Nach Durcharbeitung des gesamten Studienheftes sollen Sie

- das Außenhandelsgeschäft hinsichtlich seines Umfeldes, seines Inhaltes und seines Ablaufs erläutern können,
- die geschäftlichen Zusammenhänge sowie die vielfältigen Beziehungen der Exporteure und Importeure zu Dienstleistungsbetrieben und sonstigen Institutionen kennen und nachvollziehen können,
- mit Grundlegenden handelsüblichen Abkürzungen, Fachtermini und Kurzklauseln bei Außenhandelsgeschäften operieren können,
- technische Abläufe von Außenhandelsgeschäften wenigstens in der Theorie beherrschen,
- die wichtigsten Rechtsgrundlagen von internationalen Geschäften kennen und wissen, durch welche supranationalen Organisationen sie sanktioniert wurden bzw. gestaltet und überwacht werden,
- wesentliche Risiken des Auslandsgeschäftes kennen und
- wissen, mit welchen Instrumenten diesen Risiken Erfolg versprechend entgegen getreten werden kann.

1. Entwicklung und gegenwärtige Bedeutung des Außenhandels

1.1. Historie

Um ein Verständnis dafür zu entwickeln, wie schnell sich im Außenhandel und damit in der internationalen BWL (Ihr Schwerpunkt im Bachelor-Studium!) die Dinge entwickeln, erscheint ein Blick in die Geschichte durchaus sinnvoll. Man wird sehr gut sehen, dass im 20. Jahrhundert bereits binnen Jahrzehnten Entwicklungen eintraten, die früher Jahrhunderte in Anspruch nahmen, heute geschieht binnen weniger Jahre etwas, was früher Jahrzehnte dauerte, und bestimmte Schlüsselereignisse oder technische Novitäten machten Gestaltungen zunichte, die über Centarien Geltung hatten.

Schon im Altertum war die Sicherung internationaler Handelswege von großer Bedeutung. Der große Kampf zweier Hochkulturen, des punischen und des römischen Reiches, um den Einfluss im Mittelmeer ("mare nostrum") kann durchaus verglichen werden mit heutigen militärischen Auseinandersetzungen um bestimmte Schifffahrtstraßen oder Einflussgebiete (Ölfelder in Kuwait, Straße von Hormus, Krim - die Aufzählung hoch aktueller Konflikte könnte schnell endlos werden und damit ausufern.

Im Mittelalter bzw. in der Renaissance entstanden mit der Deutschen Hanse und sich bereits international engagierenden Familiengesellschaften (Medici in Oberitalien, Fugger und Welser in Süddeutschland) erste Handelsbünde, durch das Aufkommen der internationalen Seeschifffahrt (man beachte deren Bedeutung heutzutage) entstanden internationale Handelskompanien, wie die East India Company (1600). Der aufkommende Liberalismus, die technisch industrielle Revolution, die Entwicklung des Aktienrechts sowie die Erfindung neuer Transport- u. Kommunikationsmittel (Eisenbahn, Telefon, Telegraphen) begünstigten die Entwicklung moderner Großunternehmungen. Vorreiterfunktion hatte England - zunächst mit dem Motiv der Rohstoffsicherung, dann Ausweitung der Absatz und Beschaffungsmärkte, um Kostensenkungspotentiale durch Massenproduktionsvorteile nutzen zu können. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts kam es zu ersten Direktinvestitionen von Unternehmen der Triade in den Zielländern. Auch diese Aspekte wiederholten sich beim Übergang vom 20. in das 21. Jahrhundert, nur eben mit anderen technischen und rechtlichen Mitteln; aber die Funktionsweise z.B. einer (Waren)-Börse ist fast dieselbe geblieben.

Grundlagen des Außenhandels

Der indirekte Import ist zweckmäßig:

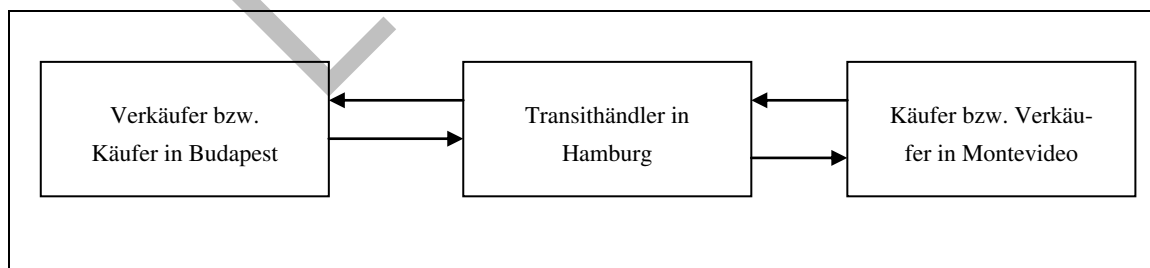
- a) wenn ein Importbedarf nur aperiodisch und/oder in kleinen Mengen anfällt,
- b) bei zu hohen Beschaffungsrisiken auf internationalen Märkten,
- c) bei der Erzielung von Preis-, Qualitäts- und Zeitvorteilen, indem der Bedarfsträger die Stellung der Importhändler als Großkunde des Lieferanten nutzt,
- d) bei speziellen Länder- und Warenkenntnissen des Importhändlers,
- e) wenn die Waren nach erfolgter Einfuhr einer weiteren Bearbeitung durch den Importeur oder Dritte bedürfen (z. B. Mischen, Sortieren, Umpacken).
- f) Der indirekte Import kann fachorientiert (Import einer Ware aus verschiedenen Ländern) oder länderorientiert (Einkauf verschiedener Waren aus einem Land) durchgeführt werden.

Merke: Für einen indirekten Import sollten sich Unternehmen dann entscheiden, wenn die wirtschaftlichen Leistungen des Importhandels eine kostengünstige, schnelle und reibungslose Durchführung der Importgeschäfte ermöglichen.

2.6. Transithandel

Transithandel bedeutet, dass Außenhandelsgeschäfte (Export- und Importgeschäfte) nicht zwischen Handelspartnern zweier Länder A und B, sondern über einen **in einem dritten Land ansässigen Transithändler** abgewickelt werden. In der internationalen Geschäftspraxis wird zwischen aktiven und passiven Transithandel unterschieden.

Aus der jeweiligen Ländersicht liegt **aktiver Transithandel** vor, wenn ein inländischer Transithändler im Ausland befindliche Waren an ausländische Dritte weiterverkauft. Die sich an die Einfuhr anschließende Transaktion der Wiederausfuhr wird auch als **Reexport** bezeichnet.



Aktiver Transithandel

Bild 2.5 Aktiver Transithandel

Beim **passiven Transithandel** verkauft ein ausländischer Transithändler Waren aus Drittländern an inländische Abnehmer oder Inlandsprodukte an Abnehmer in Drittländern.

Grundlagen des Außenhandels

Filiale

- Starke Abhängigkeit des Franchise-Nehmers vom Franchise-Geber

Nun ist es hier nicht einfach möglich, die obigen Argumentationen umzudrehen, also zu sagen, dass die Vorteile des Franchise - Nehmers die Nachteile des Franchise - Gebers sind und umgekehrt. Vielmehr ist bei einem international expandierenden Unternehmen, das auf Franchising setzt, ein viel stärkerer strategischer Aspekt zu beleuchten (allein schon meist gegeben durch die bloße Größe solcher Unternehmen), sodass viel mehr positive und negative Aspekte ins Auge fallen, die mittels nachfolgender Tabelle gelistet werden sollen:

Tabelle 2.3 Vorteile und Nachteile des Franchising aus Sicht des Franchise - Gebers

Vorteile des Franchising aus Sicht des Franchise - Gebers	Nachteile des Franchising aus Sicht des Franchise-Gebers
Möglichkeit des Eintritts in Auslandsmärkte ohne großen Kapitaleinsatz	Nur geeignet für standardisierte Produkte und Dienstleistungen, nicht aber für individualisierte Produkte
Franchising eignet sich als Markterkundungsmaßnahme zur Vorbereitung von Direktinvestitionen	Frustration der Franchise - Nehmer, sobald sie das geringe Maß ihrer Handlungsspielräume erkennen bzw. dieses nur überbewerten
Hohe Akzeptanz bei Ziellandregierungen infolge der Schaffung von Arbeitsplätzen, Investitionstätigkeit der Franchise - Nehmer und als Image - Profitteur	Gefühl der Franchise - Nehmer, für ihre Marktkennntnis und Einsatz nicht hinreichend entlohnt und gewürdigt zu werden
Minimierung diverser Risiken, ähnlich einem Lizenzierungsverfahren, vgl. Kapitel 2.8	Konflikte, wenn die Geschäftsführung des Franchise - Nehmers vor Ort anders entscheiden würde, z.B. in Markt - und Marketingfragen, als der Franchise - Geber im Heimatland
Durchdringung eines oder auch mehrerer Zielmärkte mit großer Geschwindigkeit	Ruf und Image des gesamten Franchisesystems hängen von allen Franchisenehmern weltweit ab, einzelne "schwarze Schafe" können dem gesamten System schaden, vgl. den Hygiene-Skandal bei Burger King in Deutschland 2014.
Umfassende Weisungs - und Kontrollrechte, die über den Franchisevertrag gesichert sind und leichter durchsetzbar sind als bei einer bloßen Lizenzvergabe	Die Steuerung und Kontrolle eines u.U. weltweiten Franchisenetzes kann sehr aufwändig werden
Hohe Economics of Sale in Folge des standardisierten Vorgehens, welche je nach Geschäftsmodell in den Bereichen der Beschaffung, der Produktion, des Vertriebes und der Logistik oder in allen Teilbereichen liegen können.	Das Gebührensystem ergibt zwar verlässliche, stabile Einnahmen, begrenzt aber das Gewinnpotenzial des Franchise - Gebers immer nach oben.
Hohe Motivation des Franchise - Nehmers aufgrund der monetären Anreize bei hohen Umsätzen vor Ort sowie durch den Abstrahleffekt des Images auf sich oder sein Unternehmen	Trotz des fulminanten Anstieges der Effizienz von Informations - und Kommunikationstechnologien ist eine weltweit unifizierter Führung manchmal infolge informatorischer, topografischer und Uhrzeit bezogener Diskrepanzen manchmal unmöglich, aufkommende und ggf. tolerierte Divergenzen aber schädigen das Gesamtsystem.

1) Etablierung einer Tochtergesellschaft durch Neugründung:

Definition (Neugründung):

Unter einer Neugründung einer Tochtergesellschaft verstehen wir die Anmeldung einer Gesellschaft bei der zuständigen Stelle im Zielland, die unter dieser Bezeichnung dort noch nie bestand, deren Kapitalanteile aber (vollständig) im Besitze der sie gründenden Muttergesellschaft stehen.

Der Einfachheit halber gehen wir bei allen Neugründungen von 100% - Töchtern aus, was nicht zwingend ist. Damit einhergeht, dass in aller Regel hierbei auch Immobilien erworben, Betriebsstätten gebaut werden und die Produktion im Zielland aufgenommen werden kann.

Schließlich ist die Frage zu stellen, **wann** ein Unternehmen **zum Instrument der Neugründung greifen** sollte, bzw. was hierfür spricht:

- Unter **kulturellen Aspekten** ist eine Neugründung immer einfacher zu gestalten: So kann bei einem ethnozentrisch ausgerichteten Unternehmen die Muttergesellschaft ihre Kultur einfach in das Zielland transferieren, bei einem polyzentrischen Unternehmen (oder ggf. als "Zusatzgründung" bei einem geozentrisch aufgestelltes Mutterunternehmen) kann die Unternehmenskultur des Ziellandes einfach übernommen werden.
- Das **Risiko** eines Fehlschlages ist **geringer** als bei einer Akquisition, weil organisches, internes und eigenes Strukturwachstum von allen Beteiligten als besser und natürlicher angesehen wird als anorganisches bzw. künstliches, externes Wachstum durch Zukauf.
- Bei der Neugründung kann das Tochterunternehmen **mit der neuesten** auf dem Markt vorhandenen **Technologie** starten, die ggf. vom Mutterhaus beschafft und geliefert wird. Es müssen keine überkommenen Verfahren oder Techniken weiter genutzt werden, nur "weil sie schon da" sind.
- Eine Neugründung kann auch deswegen notwendig sein, weil es **keine geeigneten Akquisitionsobjekte** gibt.
- Eventuell liegen auch **wettbewerbsrechtliche Hindernisse** vor, indem geplante Übernahmen von den zuständigen Kartellbehörden untersagt werden. Besonders in Europa, wo neben dem deutschen Kartellrecht auch noch das europäische Kartellrecht zu beachten ist, kann es durch Kauf von Unternehmen im Zielland schnell zur Annahme einer "marktbeherrschenden Stellung" kommen.
- **Strategisch** lässt sich eine neu gegründete Unternehmung besser in die bisherigen Strategiekonzepte **einpassen**: Das Phänomen der "Pfadabhängigkeit", wonach die gewachsenen Strukturen bei einem Akquisitionskandidaten nicht einfach weggewischt werden können (dürfen, sollten!), tritt hier nicht auf, weil bei einer Neugründung gar keine alten Strukturen existieren.
- Schließlich lässt sich bei einer Neugründung die Tochtergesellschaft **problemlos in die gesamte Unternehmensstruktur** der Muttergesellschaft einfügen.

Merke: Je entfernter, je unübersichtlicher und je kleiner die Absatz- bzw. Bezugsmärkte sind, desto notwendiger ist der Auslandsvertreter. Wegen der geringeren Kontrollmöglichkeiten des Auftraggebers muss die Auswahl von Auslandsvertretern sehr sorgfältig vorgenommen werden. Bei der vertraglichen Gestaltung der Vertretungsverhältnisse sind umfassende und exakte Abmachungen zu treffen.

3.3. Der Exportvertreter

Der Exportvertreter ist als Verkaufsvertreter zwischen einem oder mehreren **Herstellern** und dem **Exporthändler** eingeschaltet. Er ist als selbstständiger Kaufmann tätig und handelt im fremden Namen und auf fremde Rechnung. Für seine Tätigkeit erhält er eine Umsatzprovision. Exportvertreter übernehmen für die Hersteller von Exportwaren vielfältige Absatzaufgaben. Die wichtigsten sind:

- Vermittlung von Geschäften zwischen einem Exporthändler und dem Hersteller von Ausfuhrwaren sowie Mitwirkung bei der Herstellung stabiler und vorteilhafter Geschäftsbeziehungen
- Information der Exporthändler über Liefermöglichkeiten, Konditionen und Preise bei Anfragen ausländischer Abnehmer
- Impulsgeber für neu- und weiterentwickelte Produkte, indem der Exportvertreter produktbezogene Wünsche und Probleme der ausländischen Kunden aufgrund seiner speziellen Warenkenntnisse beurteilt und an den Hersteller weiterleitet
- Unterhaltung eines gut sortierten Musterlagers, um den Exporthändler und ausländischen Kunden eine ständige Inaugenscheinnahme der Waren zu ermöglichen

Diese und andere Aufgaben sind im Vertretervertrag zu regeln.

Merke: Die Einschaltung eines Exportvertreters ist besonders dann zweckmäßig, wenn Fabrikationsstätte und Ausführplatz weit entfernt liegen. Der Kaufvertrag wird im Ergebnis der Vermittlungstätigkeit des Exportvertreters zwischen dem Hersteller und dem Importeur abgeschlossen.

3.4. Der Kommissionär

Der Kommissionär, der im eigenen Namen für (fremde) Rechnung seines Auftraggebers handelt, kann entweder vom Exporteur (Verkaufskommissionär) oder vom Importeur (Einkaufskommissionär) mit dem Verkauf bzw. Kauf bestimmter Waren an Handelsplätzen des Ausfuhrlandes bzw. des Einfuhrlandes beauftragt werden. Der Kommissionär hat als Handelsmittler eine ökonomisch und juristisch starke Stellung.

Diese resultiert aus

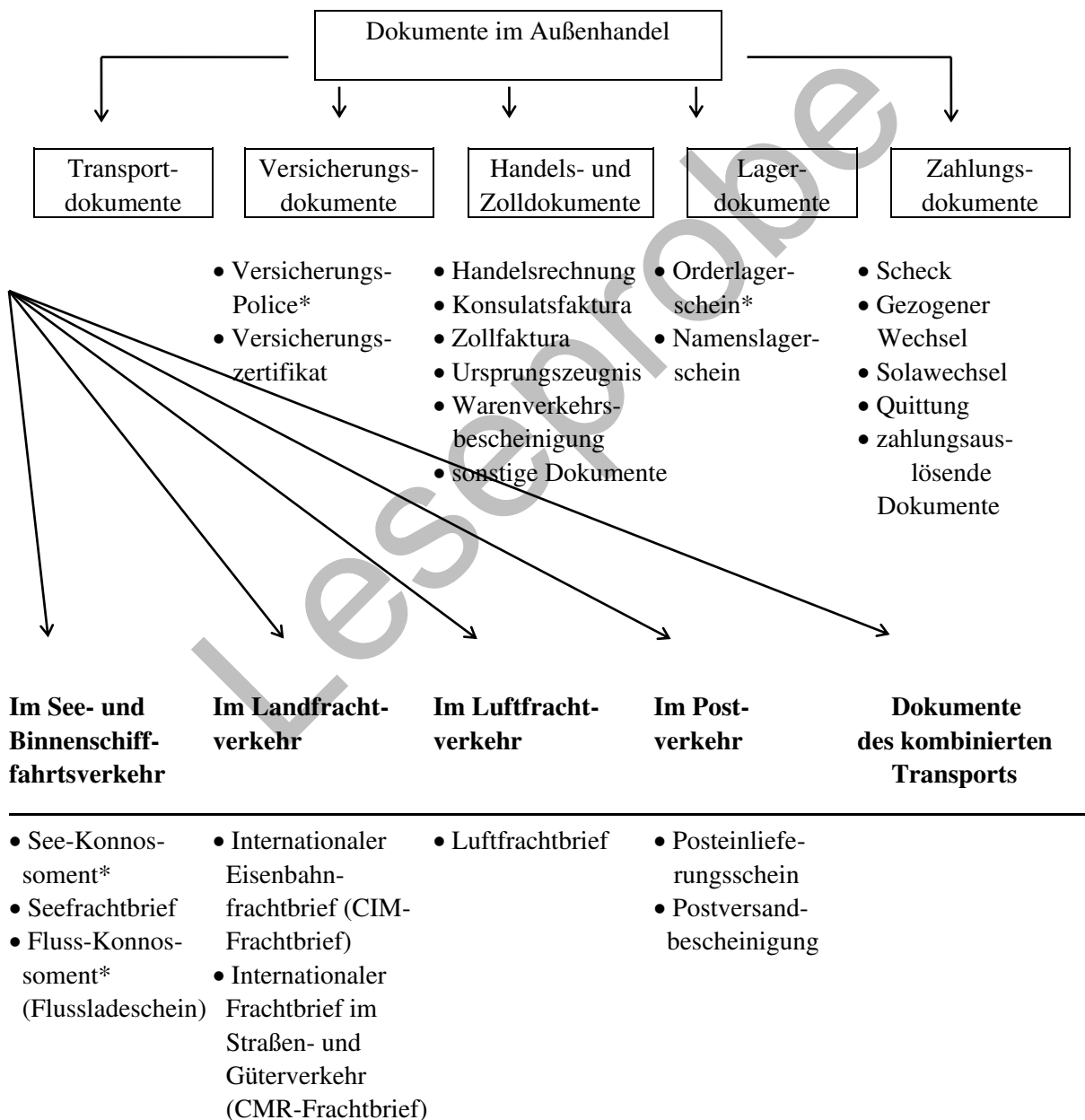
- dem Kauf und Verkauf der Ausfuhr- und Einfuhrwaren im eigenen Namen,
- dem Geschäftsabschluss für Rechnung des Auftraggebers (Exporteur, Importeur), wobei dieser die Vertragserfüllungsrisiken trägt,
- dem Pfandrecht des Kommissionärs an der Konsignationsware,

Grundlagen des Außenhandels

gehen zu lassen). In der Geschäftspraxis spielen beim Dokumentengeschäft in der Regel vielfältige Dokumente eine Rolle. Die jeweils infrage kommenden Dokumente lassen sich in bestimmte Gruppen zusammenfassen. Eine übliche Einteilung besteht in:

- Handels- und Zolldokumente,
- Transportdokumente (auch Versandpapiere genannt),
- Lagerdokumente,
- Versicherungsdokumente,
- Zahlungsdokumente.

Die zu diesen Arten von Dokumenten gehörenden gebräuchlichsten Einzeldokumente sind in der folgenden Abbildung aufgeführt.



* Dokumente, die die Ware repräsentieren (Traditionsdokumente)

Bild 5.1 Dokumente im Außenhandel

Grundlagen des Außenhandels

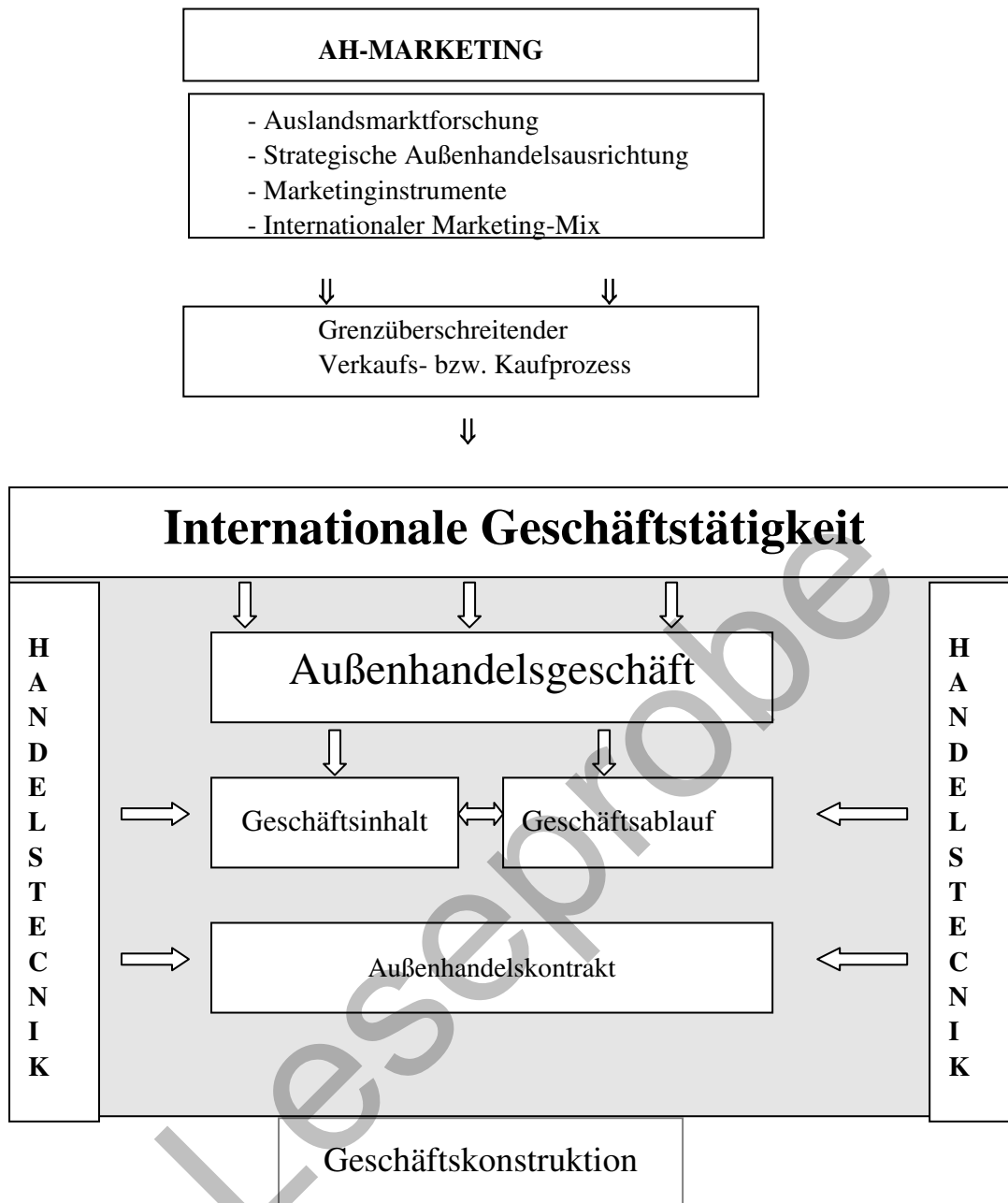


Bild 6.1 Auslandsgeschäfte zwischen Marketing und Vertragswerken

Um den komplexen Charakter eines Außenhandelsgeschäftes zu verdeutlichen, erscheint es angebracht, typische Merkmale eines Außenhandelsgeschäftes kurz darzustellen.

1. Merkmal:

Jedes Außenhandelsgeschäft ist als ökonomisches Verhältnis, als Rechtsverhältnis und Willensverhältnis zwischen in- und ausländischen Geschäftspartnern zu charakterisieren.

Als **ökonomisches Verhältnis** werden komparative Vorteile der internationalen Arbeitsteilung betriebswirtschaftlich realisiert sowie die unterschiedlichen Interessen der am internationalen Warenverkehr teilnehmenden Geschäftspartner ausgeglichen. Letzteres erfolgt in Geschäftsverhandlungen.

Als **Rechtsverhältnis** verwirklicht sich das einzelne Außenhandelsgeschäft in bestimmten Rechtsformen, wobei der **Kontrakt** die bestimmende und umfassende Rechtsform ist. Andere Rechtsformen, z.

Grundlagen des Außenhandels

Bei einer Reihe von Außenhandelsgeschäften wird die Vertrags- und Fakturawährung (Zahlungswährung) in einer fremden Währung vereinbart.

Bei Außenhandelsgeschäften stellt sich die vereinbarte Zahlungswährung zumindest für einen der beiden Vertragspartner als ausländische oder Fremdwährung dar, und in manchen Fällen ist sie es für beide (Welthandelswährung, Drittlandswährung).

Solche **Fremdwährungsgeschäfte** bedürfen einer besonderen Aufmerksamkeit. Das betrifft den Devisenhandel, die Usancen des Devisenmarktes, die Beurteilung von Wechselkursrisiken und Wechselkurschancen bei Forderungen bzw. Verbindlichkeiten in fremder Währung und das Wechselkursgeschäft (Kurssicherung).

Soweit Exporteure oder Importeure keine Fremdwährungskonten in der betreffenden ausländischen Währung unterhalten, ist für jeden eingehenden Erlös in fremder Währung bzw. für jede zu leistende Fremdwährungszahlung ein Devisengeschäft in Ergänzung zum Warengeschäft zu tätigen. Eine derartige Devisentransaktion beinhaltet die Anschaffung von jeweils erforderlichen Devisen gegen Euro beim Import bzw. die Verwendung von Devisen (Konvertierung von Devisenerlösen in Euro) beim Export. Sie findet zwischen Geschäftsbanken und Unternehmen statt. Insbesondere gibt es neben dem Währungsrisiko auch ein Zinsrisiko: wir quantifizieren und begründen zunächst die Art der Risiken:

Definition 1 (Translationsrisiko):

Unter dem Translationsrisiko (Translation Exposure, Translation Risk) wird eine vergangenheitsorientierte, bilanzbezogene Betrachtungsweise des Wechselkursrisikos verstanden, die sich auf die Umrechnung der Bilanzen ausländischer Tochtergesellschaften im Rahmen der Erstellung einer Konzernbilanz bezieht.

Die Grundlage hierfür ist das deutsche, danach haben alle ausländischen Töchter einer deutschen Gesellschaft (sog. „Konsolidierungskreis“) in deutscher Währung, z.Zt.: Euro, bilanziert zu werden.

Bei gleich bleibendem Wechselkurs liegt ergo kein Risiko vor. Zu erfassen sind Bilanz und alle Gewinn- und Verlustpositionen. Umrechnungsgewinne hängen ab von der Stärke der Volatilität der Wechselkurse und der gewählten Umrechnungsmethode: So gibt es das Stichtagsverfahren, die Umrechnung am Bezugszeitpunkt, die Umrechnung nach Fristigkeit des Fälligwerdens, historische Kurse und Durchschnittskurse.

Nicht zwingend ist hier eine Beeinträchtigung der Liquidität gegeben bei Verlusten, allenfalls kann das gelten für die Kaufkraft ausgeschütteten Dividenden o.ä.

Definition 2 (Transaktionsrisiko):

Unter dem Transaktionsrisiko (Transaction Exposure, Transaction Risk) verstehen wir das Risiko, das sich aus dem tatsächlichen Umtausch einer Währung in eine andere Währung ergibt.

Die Ursache für dieses Risiko ist das zeitliche Auseinanderfallen der Entstehung von Fremdwährungsverbindlichkeiten oder (und) Forderungen mit der tatsächlichen Zahlung. Buchhalterisch sind die Daten bereits erfasst. **Die Folgen** sind:

- Eventuelle Kursschwankungen sind voll ergebnis- und margenwirksam.
- Der spätere Wechselkurs ist unbekannt u.U. auch schwer im Voraus bestimmbar.
- Die reine Errechnung des Exposure-Betrages unproblematisch, falls Betragshöhe und Fälligkeitszeit

Grundlagen des Außenhandels

8. Merkmal:

Jedes Außenhandelsgeschäft wird in hohem Maße durch Warenbesonderheiten beeinflusst.

In den **Warenbesonderheiten** (Rohstoffe, Nahrungs- und Genussmittel, technische Konsumgüter, Investitionsgüter) spiegeln sich die unterschiedlichen und vielfältigen Gebrauchseigenschaften der Waren wider. Neben solchen, die für alle oder eine große Anzahl von Waren wesentlich sind, existieren gattungs- oder arteigene Merkmale.

Allgemeine oder spezifische Qualitätsmerkmale spielen bei der Angebotstätigkeit, bei der Verkaufsargumentation und bei der Fixierung des Vertragsgegenstandes eine große Rolle. Sie sind u. a. eine Ursache für eine bestimmte Preisgestaltung und für bestimmte Liefer- und Zahlungskonditionen sowie für die Anwendung spezieller Geschäftsarten und für die Beachtung von Handelsusancen. Auch die Abwicklung des Außenhandelsgeschäftes wird maßgeblich durch den unterschiedlichen Charakter der Waren beeinflusst.

Merke: Die Geschäftstätigkeit im Außenhandel umfasst alle unmittelbar auf den Verkauf bzw. Kauf der Erzeugnisse und Leistungen gerichteten konzeptionellen und operativen Handlungen sowie handelstechnischen Verfahren und Methoden. Sie findet im einzelnen Außenhandelsgeschäft ihren konzentrierten Ausdruck. Als allgemeine Vollzugsform der Aus- und Einfuhr ist das Außenhandelsgeschäft komplexer Natur und durch typische Merkmale geprägt. Von besonderer Bedeutung in der Geschäftspraxis sind:

- Geschäftsinhalt und Geschäftsablauf
- Beteiligte am Außenhandelsgeschäft
- Außenhandelsgeschäfte als Fremdwährungsgeschäfte
- Export- und Importtechnik (Handelstechnik)

6.2. Rechtliche Grundlagen des Außenhandelsgeschäftes

Verkäufe und Käufe von Waren im Außenhandel sind internationale Handelsgeschäfte. Beim Abschluss internationaler Handelsgeschäfte tritt der Exporteur oder Importeur in Beziehung zu ausländischen Abnehmern oder Lieferanten.

Damit ist verbunden, dass jedes Außenhandelsgeschäft - wie bereits erwähnt - immer zugleich ein Rechtsgeschäft ist. Im Unterschied zum Inlandsgeschäft wirft es i.d.R. komplizierte Rechtsprobleme auf, da die Geschäftsbeziehungen über den nationalen Rahmen hinausgehen und somit unterschiedliches Recht aufeinander trifft.

Folgende **Rechtsvorschriften** haben direkten Einfluss auf die Anbahnung, den Abschluss und die Abwicklung von Außenhandelsgeschäften:

1. Außenwirtschaftsgesetz (AWG) und Außenwirtschaftsverordnung (AWV):

Rechtliche Grundlage des Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr mit dem Ausland bilden das **Außenwirtschaftsgesetz (AWG)** mit dem Ausfertigungsdatum: 06.06.2013, Vollzitat:

"Außenwirtschaftsgesetz vom 6. Juni 2013 (BGBl. I S. 1482)" sowie die dazu erlassene **Außenwirtschaftsverordnung (AWV)**, Ausfertigungsdatum: 02.08.2013, Vollzitat: "Außenwirtschaftsverordnung vom 2. August 2013 (BGBl. I S. 2865), die zuletzt durch Artikel 1 der Verordnung vom 31. Ok-

7.3. Anfrage- und Angebotstätigkeit

Die wichtigsten operativen Instrumente bei der Anbahnung von Außenhandelsgeschäften sind Angebote, Bestellungen und Anfragen. Mit der Anfrage- und Angebotstätigkeit verbinden sich für ein Export- und Importunternehmen vielfältige Frage- und Problemstellungen. Grundlegende Fragen sind:

1. Welches ist die Aufgabe des Angebots und der Anfrage? (Funktionen von Angeboten und Anfragen)
2. Welche üblichen Formen und Arten von Angeboten sollen zum Einsatz gelangen? (Angebotsarten, Angebotsformen)
3. Wie sind Angebote zu erarbeiten? (Inhalt und Gestaltung der Angebote)

Funktionen von Angeboten und Anfragen:

Das Angebot ist Grundlage eines späteren Export- bzw. Importvertrages und muss deshalb eine der nachstehenden Funktionen oder eine beliebige Kombination daraus erfüllen:

- die **kaufmännische Funktion**, die darauf zielt, die Bereitschaft und Fähigkeit zu signalisieren, eine bestimmte Ware unter bestimmten Bedingungen zu liefern,
- die **Marketingfunktion** als bewusstes Hinlenken der Nachfrage nach Waren/Warengruppen auf das eigene Angebot,
- die **administrative Funktion**, die sichert, dass ein Angebot bestimmten Vorschriften und Regeln des Zielmarktes entspricht,
- die **juristische Funktion**, bei der ein Geschäftspartner gegenüber dem Anderen einseitig seine Bereitschaft erklärt, zu bestimmten Konditionen einen Vertrag abzuschließen.

In der Geschäftspraxis kann diese Erklärung vom künftigen Lieferanten (Exporteur) an den Abnehmer (Importeur) gerichtet werden. **In diesem Fall spricht man juristisch von einem Angebot.** Die vom künftigen Abnehmer (Importeur) an den Lieferanten (Exporteur) gerichtete Erklärung ist die Bestellung (auch Auftrag genannt). In beiden Fällen handelt es sich juristisch um Offerten. Die Offerte bedarf der Annahme durch ihren Empfänger. Erfolgt die Annahme vorbehaltlos und innerhalb der Annahmefrist, ist der Vertrag mit dem ausländischen Geschäftspartner zustande gekommen.

Vom Angebot bzw. von einer Offerte ist die Anfrage zu unterscheiden. Sie ist die schriftliche oder mündliche Information eines Interessenten, Waren unter bestimmten Bedingungen zu kaufen. Eine Anfrage ist immer unverbindlich und führt in der Regel zur Abgabe eines Angebotes durch den Lieferanten (Exporteur).

Angebotsarten, Angebotsformen

In Abhängigkeit vom Zweck des Angebotes und unter Berücksichtigung des Aufwandes (Kosten) für seine Erarbeitung werden in der Geschäftspraxis verschiedene Formen und Arten von Angeboten angewendet. Die Auswahlkriterien sind sehr unterschiedlich. Die folgende Abbildung verdeutlicht diese Angebotsvielfalt.

Grundlagen des Außenhandels

Die **Warenbezeichnung** besteht aus dem Warennamen und weiteren kurzen Zusätzen zur schnellen Identifizierung durch alle am Geschäft Beteiligten.

Die **Mengenangaben** können als genaue Maßangaben direkt (z. B. in kg, t, m.) oder indirekt in Gestalt von Verpackungseinheiten (z. B. Sack, Ballen, Kiste, Trommel) sowie als ungefähre Mengenfestlegung (mit dem Zusatz „zirka“ bzw. von - bis - Klausel) erfolgen.

Die **Qualitätsbestimmung** wird durch Angabe von Leistungs- und Anwendungsparameter, von in- und ausländischen Typen und Standards (Normen), von Fabrik- und Handelsmarken, von Qualitätsmarken sowie durch Anwendung von Klauseln (z. B. Kauf laut Muster, Kauf auf Probe, Kauf in Bausch und Bogen) genau vorgenommen. Sie kann auch ungenau oder frei bleibend erfolgen. Diesbezügliche Klauseln sind: Fair Average Quality - FAQ - (Lieferung von Durchschnittsqualität), "**Tel Quel**" ("Qualität wie sie falle"), Kauf auf Basis (Vereinbarung einer bestimmten Qualität, wobei die Differenz zwischen gelieferter und vereinbarter Qualität über den Preis abgegolten wird).

Die **Sortimentsfestlegung** spezifiziert die Warenmenge nach bestimmten Warenmerkmalen wie Größen, Abmessungen, Farben, Materialzusammensetzungen usw.

Die **Verpackung** ist als Transport- und Verkaufsverpackung näher zu umschreiben. Die Transportverpackung muss den Anforderungen des Warentransports entsprechen. In vielen Fällen fordert der ausländische Kunde die Vereinbarung: „Verpackung wie üblich“. Sie ist hinsichtlich ihrer Art (z. B. Holzkisten, Paletten, Metallcontainer) anzugeben.

Wichtiger Bestandteil einer transportgerechten **Verpackung** ist eine kurze und ausreichende **Markierung** der Packstücke. Die Verkaufsverpackung (Innenverpackung) ist oft werbewirksam und bestimmt die Handhabung (den Gebrauch) und die Lagerfähigkeit der Erzeugnisse. Diesbezügliche Erfordernisse sind als Angaben im Vertrag aufzunehmen.

Die **Garantieklausel** regelt Garantiefumfang, Garantiezeit und Garantieansprüche (einschl. ihrer Geltendmachung).

Merke: Der Vertragsgegenstand ist die Sache oder Leistung, auf die das unmittelbare Verkaufs- und Kaufinteresse der Vertragspartner gerichtet ist und über die eine vertragliche Vereinbarung getroffen werden muss. Diese umfasst in erster Linie Festlegungen hinsichtlich der Warenbezeichnung, der Warenmenge und der Warenqualität. Bei einer Reihe von Außenhandelsgeschäften sind weitere güterbezogene Vereinbarungen zu treffen.

8.4. Lieferbedingungen beim Export-/Import-Geschäft

Lieferbedingungen müssen sorgfältig erarbeitet und vertraglich fixiert werden. Sie umfassen alle zwischen den Partnern eines Außenhandelsgeschäftes zu treffenden Vereinbarungen, die Einzelheiten der Geschäftsabwicklung und Vertragserfüllung regeln. Kernstück der Lieferbedingungen sind jene Festlegungen, die die Rechte und Pflichten der Vertragspartner bezüglich des **ordnungsgemäßen und termingerechten Übergangs des Vertragsgegenstandes aus dem Verfügungsbereich des Exporteurs in den des Importeurs** betreffen.

k) DEQ-Klausel = Delivered Ex Quay (Geliefert ab Kai):

Im Gegensatz zu j) wird dem Verkäufer die Ware bis zum Kai des Bestimmungshafens zur Verfügung gestellt, ohne für die Einfuhr frei gemacht worden zu sein. Der Käufer hat nicht nur die Kosten und die Gefahren, die mit der Beförderung der Ware zum Bestimmungsort verbunden sind, zu tragen, sondern auch alle Kosten der Entladung auf dem Kai. Die Klausel verlangt ferner von dem Käufer, dass er die Ware zur Einfuhr frei macht und alle Formalitäten erledigt, auch die Zahlung von Zöllen und Gebühren.

l) Die DDU-Klausel = Delivered Duty Unpaid (Geliefert unverzollt):

Diese Klausel ist im wesentlichen mit der vorigen identisch, allerdings muss der Käufer dafür sorgen, dass die Ware zum benannten Bestimmungsort bzw. zum ankommenden Beförderungsmittel geliefert wird – und nicht unbedingt an einen Schiffskai. Ansonsten gilt auch hier, dass der Verkäufer alle Kosten und Gefahren bis hierher zu tragen hat, mit Ausnahme des "Zolls", wobei unter der Formulierung Zoll alle Formalitäten, Steuern und Gebühren, die mit der Einfuhr und dem Grenzübertritt zusammenhängen, abgedeckt werden.

m) Die DDP-Klausel = Delivered Duty Paid (Geliefert verzollt):

Diese Klausel enthält die mögliche Maximalverpflichtung des Verkäufers. Er hat am genannten Bestimmungsort oder zum ankommenden Beförderungsmittel zu liefern, alle Gefahren und Kosten bis dorthin zu tragen und die Ware zur Einfuhr frei zu machen. Eingeschlossen sind alle obig bezeichneten "Zoll"formalitäten. Die Klausel wird von der ICC nur empfohlen, wenn es dem Verkäufer auch möglich ist, alle diese Aufgaben zu übernehmen, sie sollte unterbleiben, wenn es dem Verkäufer nicht ohne weiteres zuzumuten ist, z.B. die notwendigen Einfuhrbewilligungen zu beschaffen.

Merke:	Den am Außenhandel beteiligten Kaufleuten wird die Vereinbarung der INCOTERMS empfohlen. Sie erhalten internationale Regeln zur Auslegung der Lieferklauseln in Außenhandelsverträgen. Dadurch werden Unsicherheiten bei der unterschiedlichen Interpretation solcher Klauseln vermieden. In den INCOTERMS werden alle Rechte und Pflichten von Exporteur und Importeur bei den jeweiligen 13 Lieferklauseln eindeutig geregelt. Im Vertrag muss ausdrücklich auf die INCOTERMS Bezug genommen und ihre Anwendung vereinbart werden.
---------------	---

8.5. Preis beim Export-/Import-Geschäft

Preisfindung, Preisermittlung und Preisgestaltung gehören zu den wichtigsten und anspruchvollsten Aufgaben, die Unternehmen beim Auslandsgeschäft zu bewältigen haben. **Der Preis "muss stimmen"** für die Auslandskunden ebenso wie für die Kalkulation des Unternehmens. Dieser **Balanceakt** verlangt exakte Kenntnisse über Daten, Ziele und Instrumente der betrieblichen Preispolitik und Preisbildung beim Auslandsgeschäft sowie über den Stellenwert der Preise beim Außenhandelsgeschäft.

Um den vielfältigen ökonomischen, kommerziellen, rechtlichen und handelstechnischen Aspekten des Preises beim Außenhandelsgeschäft zu entsprechen, **muss die Preisarbeit mit hoher kaufmännischer Akribie und größter Sorgfalt betrieben werden.** Dabei steht der Export- und Importkaufmann vor der Frage, auf welcher Basis, nach welchen Grundsätzen und mithilfe welcher Methoden und Techniken der Preis ermittelt, gestaltet und vertraglich vereinbart werden soll.

- der Ort der Geschäftsniederlassung des Gläubigers/Exporteurs (bei Bringschulden)
- der Ort der Geschäftsniederlassung des Schuldners/Importeurs (bei Schickschulden)
- der Ort der Geschäftsniederlassung des Schuldners/Importeurs (bei Holschulden)

Zahlungswährung

Als Zahlungswährung kommt die einheimische Währung des Exporteurs, die Landeswährung des Importeurs oder die Währung eines Drittlandes (z. B. US\$) infrage. Mit der Zahlungswährung wird über den Umfang des Kursrisikos im Export- und Importgeschäft entschieden. Für den erforderlichen Devisenumtausch stehen Banken zur Verfügung. Bei Vereinbarung einer Fremdwährung kaufen sie beim Exporteur die fremde Währung an und tauschen beim Import die benötigten Devisen gegen Euro - Guthaben des Käufers ein.

Wie diese Sachverhalte bei den jeweils vereinbarten Zahlungsbedingungen berücksichtigt werden, hängt von einer ganzen Reihe von Faktoren ab. Einmal ist es eine Frage, ob für die zu liefernde Ware ein Käufer- oder Verkäufermarkt besteht, der zu einer starken oder schwachen Verhandlungsposition des einen Partners dem Anderen gegenüber führt. Andererseits spielen aber auch Größe der Umsätze, Charakter der Ware, Stand der Geschäftsbeziehungen (Erstgeschäfte, Folgeaufträge) sowie die konjunkturelle Situation eine Rolle.

Wichtiger Einflussfaktor ist schließlich die Bonität des Importeurs. Derartige Faktoren sind oft die Ursache für harte Verhandlungen über die zu vereinbarenden Zahlungsbedingungen. Im Vordergrund steht neben der Frage, wer die Finanzierung des Geschäftes zu übernehmen hat, auch das Problem der Minderung oder Abwälzung der relevanten Risiken.

Unter Berücksichtigung der bisherigen Darlegungen steht den Beteiligten für ein konkretes Export- oder Importgeschäft ein großes Spektrum von möglichen Zahlungsbedingungen zur Verfügung.

Die wichtigsten Zahlungsbedingungen im Geschäftsverkehr sind:

- Vorauszahlung oder Anzahlung,
- Zahlung durch Dokumentenakkreditiv,
- Zahlung durch Dokumenteninkasso,
- Zahlung durch Nachnahme,
- Zahlung gegen offene (einfache) Rechnung,
- Offenes Zahlungsziel.

a) Vorauszahlung oder Anzahlung

Bei Vorauszahlung oder Anzahlung hat der Importeur vor Lieferung der Ware den gesamten Rechnungsbetrag oder einen Teil zu zahlen. Die geleisteten Zahlungen dienen der Vorfinanzierung des Geschäftes und der Zahlungssicherung. Als Zahlungsinstrumente fungieren die Überweisung und der Scheck.

Vorauszahlungen sind nur unter bestimmten Bedingungen durchsetzbar. Sie sind bei Erstgeschäften, bei einer starken Marktposition des Exporteurs und bei einer Warenverknappung(hier drängt der Im-

Grundlagen des Außenhandels

Ablauf

Der Ablauf eines Dokumenteninkassos (D/P) zeigt die folgende Abbildung:

Abwicklung eines Dokumenteninkasso auf der Basis „Dokumente gegen Zahlung“

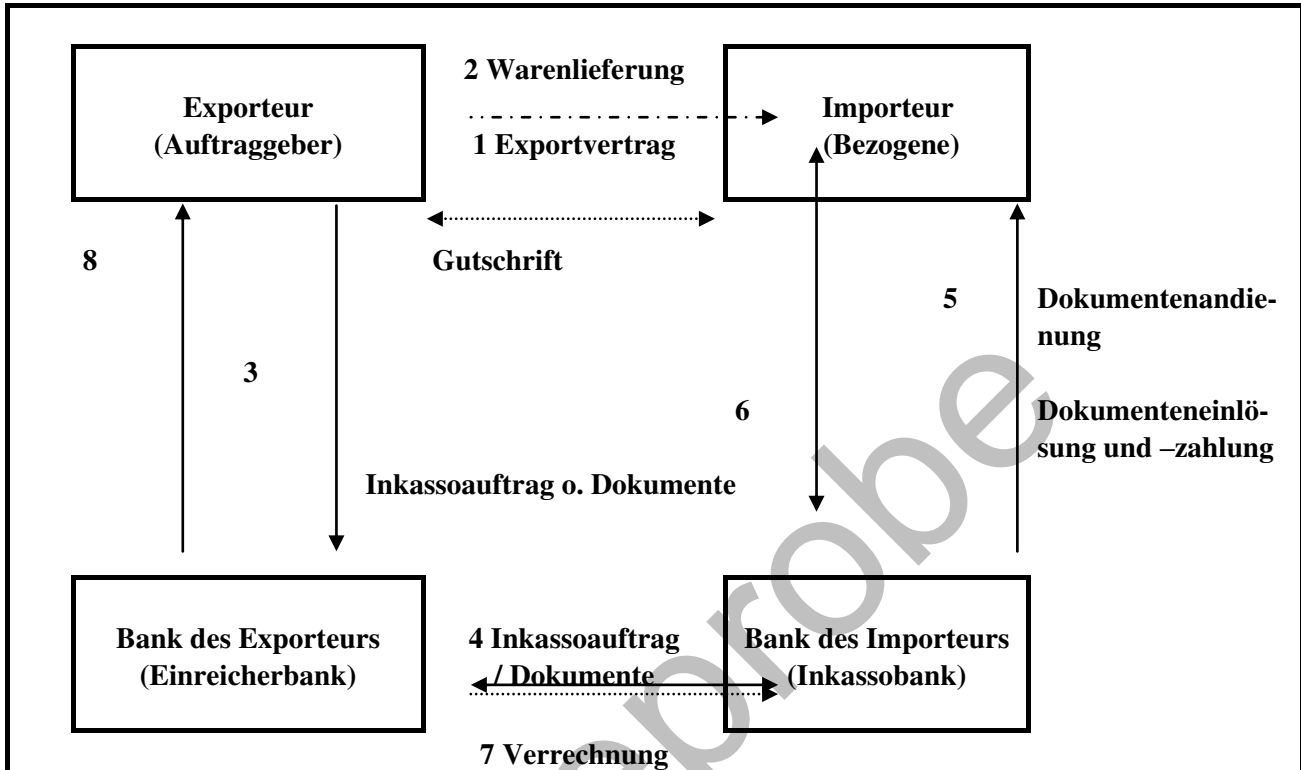


Bild 8.4 Ablauf des Dokumenteninkassos

d) Zahlung durch Nachnahme

In einigen Ländern Europas ist diese Zahlungsbedingung möglich. Hier beauftragt der Exporteur einen Frachtführer oder Spediteur nicht nur mit dem Warenversand, sondern auch mit dem Inkasso des Rechnungsbetrages. Wie beim Dokumenteninkasso erfolgt die Abwicklung Zug-um-Zug.

e) Zahlung gegen offene (einfache) Rechnung

Sie ist eine übliche Zahlungsbedingung für Lieferungen nach Nordamerika und Westeuropa. Die Zahlungsklausel lautet verkürzt: „Zahlung netto Kasse“. Hier gelangt der Importeur zunächst in den Besitz der Ware, kann diese prüfen und danach Zahlung an den Exporteur (meistens per Überweisung oder per Verrechnungsscheck) leisten. Bei Anwendung dieser Zahlungsbedingung muss großes Vertrauen in den Importeur vorausgesetzt werden.

f) Offenes Zahlungsziel

Bei dieser Zahlungsbedingung leistet der Exporteur eine Vorleistung (Lieferung der Ware), indem er dem Importeur ein Zahlungsziel (meist kurzfristig) einräumt (z. B. Zahlung 90 Tage nach Rechnungsdatum). Der Exporteur muss sich um Finanzierungsquellen bemühen. Er geht außerdem das Risiko ein, dass der Importeur nicht vertragsgemäß zahlt und ein Rückgriff auf die Ware unmöglich oder sehr schwierig ist. Deshalb ist diese Zahlungsbedingung nur bei Importeuren anzuwenden, bei denen der Exporteur ein absolutes Vertrauen hat.

nicht korrekt nachgekommen zu sein, weil diese Transaktionen natürlich auch Steuerbarkeiten nach sich ziehen.

Der Zahlungsverkehr innerhalb der Europäischen Union hat sich mit Einführung der „**Single European Payments Area (SEPA)**“ vereinheitlicht und beschleunigt. Der weltweite internationale Zahlungsverkehr wird größtenteils über ein computergestütztes Datenverbundsystem abgewickelt, das von der „**Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT)**“, einem genossenschaftlich organisierten Unternehmen betrieben wird. Der Zahlungsverkehr erfolgt hierbei schnell und kostengünstig.

Die Scheckzahlung:

Bei Zahlungen des Importeurs mittels Scheck muss zwischen zwei Arten der **Scheckausstellung** unterschieden werden. Entweder stellt die mit der Zahlung beauftragte Bank den Scheck aus bzw. sie lässt den Scheck durch eine Korrespondenzbank ausstellen (= Bankscheck) oder der Importeur nimmt die Scheckausstellung selbst vor (= Kundenscheck, Privatscheck). Im ersten Fall verwendet der Importeur das Formular „Anlage Z1 zur AWV“ und die Scheckversendung erfolgt durch die Bank.

Zum Zeitpunkt der Scheckversendung erfolgt die Belastung auf dem Konto des Importeurs. Im zweiten Fall sendet der Importeur den von ihm ausgestellten Scheck direkt an den Exporteur oder er schaltet dazu seine Bank ein. Hier wird die Belastung erst nach Scheckeinzug bei der Bank des Importeurs vorgenommen.

Schecks im eingehenden Zahlungsverkehr werden (bei Kundenscheck) durch den Exporteur seiner Bank vorgelegt. Die Bank entscheidet, ob die Gutschrift unter Vorbehalt des Eingangs (E. v.) sofort erfolgt oder ob sie den Scheck zum Inkasso hereinnimmt. Ist dies der Fall, erfolgt die Gutschrift erst nach Erhalt einer endgültigen Bezahlungsmeldung der Auslandsbank.

Im internationalen Zahlungsverkehr finden meist Verrechnungsschecks Anwendung. Es ist üblich, sie mit „Kreuzen“ („crossing“) zu kennzeichnen. Dabei werden auf der Vorderseite des Scheckformulars zwei parallel verlaufende Linien, zwischen die meist ein „& Co“ gesetzt ist, angegeben.

Der Wechsel:

Bei der Gewährung eines Zahlungsziels des Exporteurs an den Importeur wird vom Importeur meist die Akzeptierung eines Wechsels vertraglich vereinbart. Zusammen mit der Rechnung erhält der Importeur einen vom Exporteur ausgestellten Wechsel, den dieser akzeptiert und an den Exporteur zurücksendet.

Der Exporteur reicht dieses Wechselakzept seiner Bank bei Fälligkeit zum Inkasso ein und erhält nach Bezahlung durch den Importeur die Gutschrift. In vielen Fällen lässt der Exporteur den akzeptierten Wechsel vor Fälligkeit bei seiner Bank zwecks Refinanzierung diskontieren und bekommt unter Abzug eines Diskont den entsprechenden Betrag gutgeschrieben.

b) Dokumentäre Zahlungsabwicklung:

Im Rahmen der dokumentären Zahlungsabwicklung erfolgt der Dokumentenversand an den Kunden grundsätzlich durch Banken. Vereinbaren Exporteur und Importeur als Zahlungsbedingung „Dokumenten-Inkasso“ oder „Dokumenten-Akkreditiv“ (vgl. Abschnitt 8.6), erfolgt die Zahlung des Kaufpreises bzw. die Akzeptleistung des Importeurs (Dokumenten-Inkasso bzw. Dokumenten-Akkreditiv

10. Grundformen der Außenhandelsfinanzierung

Lernziele:

In diesem Kapitel wird Ihnen gezeigt,

- dass die Wahl der richtigen Export- und Importfinanzierung einen hohen Stellenwert bei der Durchführung von Außenhandelsoperationen hat,
- welche Formen der Außenhandelsfinanzierung zur Anwendung kommen,
- welche Merkmale und Vorteile die verschiedenen Finanzierungsformen haben,
- wie ggf. aus dem nationalen Finanzierungssektor bekannte Instrumente international genutzt werden können.

10.1. Das Finanzierungsproblem im Außenhandel

Wer als Unternehmen Außenhandelsgeschäfte tätigt, benötigt **Kapital**. Der Kapitalbedarf (und seine Deckung) wird jedoch hinsichtlich seiner Höhe von vielen und zum Teil anderen Einflüssen als beim Inlandsgeschäft bestimmt. Ein wichtiger Faktor sind aber stets die Risiken, die beim Auslandsengagement der Unternehmen im Allgemeinen und beim jeweiligen Außenhandelsgeschäft im Besonderen auftreten.

Deshalb schließen Entscheidungen über die richtige Export- und Importfinanzierung **zugleich** auch Entscheidungen über eine **Absicherung** des Außenhandelsgeschäftes ein. Die Problematik der Außenhandelsfinanzierung ergibt sich weiterhin daraus, dass die Warenlieferung und der Zahlungsprozess **zeitlich und räumlich auseinander fallen**.

Beim Außenhandelsgeschäft ist charakteristisch, dass der Importeur die gelieferte Ware erst dann bezahlen will, wenn ihm die Ware zur Verfügung steht. Umgekehrt ist der Exporteur daran interessiert, die Ware erst dann zu übergeben, wenn er sicher ist, auch tatsächlich Zahlung zu erhalten. Diese entgegengesetzten Interessen müssen u. a. mithilfe geeigneter Finanzierungsformen überwunden werden.

Im Mittelpunkt der Außenhandelsfinanzierung steht die Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeiten, d. h. die **Finanzierung des Umsatzprozesses**. Außenhandelsfinanzierung umfasst demgemäß vor allem die Beschaffung und Bereitstellung von Geld- und Sachmitteln zur Deckung des Kapitalbedarfs für den laufenden Umsatzprozess. Anders ausgedrückt: Außenhandelsunternehmen benötigen finanzielle Mittel, um Lieferantenrechnungen zu bezahlen, um Zahlungen gegenüber Frachtführern, Spediteuren, Versicherern und Lagerhaltern zu leisten und um ständig wiederkehrende Ausgaben (z. B. Mieten, Steuern, Zölle, Zinsen) zu begleichen.

Die dazu erforderlichen Geldmittel können in den meisten Fällen nicht aus eigenen Mitteln (= Eigenfinanzierung) aufgebracht werden. Vielmehr werden sie aus anderen Quellen geschöpft, nämlich

- aus den **Umsatzerlösen**, d. h. den Zahlungseingängen (= Forderungen aus Warenlieferungen und Leistungen/Innenfinanzierung, auch: Cash-Flow-Finanzierung)

Übungsaufgaben zur Selbstkontrolle

SK

- K 10.1** Nennen Sie wichtige Problemstellungen der Außenhandelsfinanzierung aus unternehmerischer Sicht.
- K 10.2** Erläutern Sie kurz die Finanzierungsinstrumente im Rahmen der kurzfristigen Exportfinanzierung.
- K 10.3** Was versteht man unter einem Lieferanten- und einem Bestellerkredit bei der mittel- und langfristigen Exportfinanzierung?
- K 10.4** Benennen Sie die drei Kreditplafonds der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH.
- K 10.5** Was beinhaltet der Dokumentenvorschuss beim Import?
- K 10.6** Was verstehen Sie unter Forfaitierung?
- K 10.7** Unterscheiden Sie "Euro-Notes" von "Commercial Papers".
- K 10.8** Welche Verwendungsmöglichkeit haben Sie als Außenhandel treibendes Unternehmen für einen Scheck, den Sie von einem Kunden erhalten haben?

- K 1.1** Freier Personenverkehr, Freier Dienstleistungsverkehr, Freier Warenverkehr, Freier Kapitalverkehr
- K 1.2** Integration der gesamten Euro - Zone, Integration angrenzender Länder trotz politischer Widerstände Dritter, Ausbau zum freien Welthandel
- K 1.3** Tigerstaaten, Indien, China
- K 1.4** Ungünstige klimatische Bedingungen, starkes Bevölkerungswachstum, hohe Analphabetismusrate, politische Instabilität der meisten Staaten, Bürgerkriege und Unruhen, ethnische Konflikte, hohe Militärausgaben (überproportional zur Wirtschaftskraft der meisten Länder), starke Abhängigkeit von Exporten in die Industrieländer
- K 1.5** Deutschland hat einen starken Exportüberschuss und ist von Ausfuhrmöglichkeiten vieler Waren abhängig. Es erlangt politisches Gewicht weltweit und ist der Wachstumsmotor Europas.
- K 1.6** USA sind immer noch stärkste Wirtschaftsnation der Erde und einzige militärische Supermacht mit politischem Führungsanspruch. Bilden zusammen mit Kanada eine eigene Wirtschaftszone und sind mittels Freihandelsabkommen mit über 20 Staaten wirtschaftlich eng verwoben. Sie arbeiten mit der EU an einer gigantischen, gemeinsamen Weltfreihandelszone (geplantes TTIP-Abkommen).
- K 2.1** Die Nichteinschaltung bzw. Einschaltung eines inländischen Zwischenhändlers in den Export- bzw. Importweg.
- K 2.2** Direkter Export: technisch hochwertige und beratungsintensive Produkte, Export großer Mengen über eine längere Zeit, Einsparung der Handelsmarge an Exporthändler. Indirekter Export: Gelegentlicher Export geringer Mengen, Nutzung spezieller Kenntnisse des Exporthändlers hinsichtlich der Länder- und Warenmärkte, geringe Kapitalkraft des Herstellers bezüglich des Aufbaus einer eigenen Auslandsvertriebsorganisation.
- K 2.3** Direkter Import: Ein Palettenhersteller in Stuttgart kauft Schnittholz aus Polen, um daraus Holzpaletten herzustellen.
Indirekter Import: Ein Berliner Importhändler kauft Büromöbel aus Singapur und beliefert verschiedene Fachgeschäfte in Berlin und Brandenburg.
- K 2.4** Kostengünstiger Bezug von Waren aus dem Ausland; bestimmte Waren finden im Inland keinen Absatz; Vermarktung von Gegengeschäftswaren in dritten Ländern.
- K 2.5** Interne Motive, wettbewerbsbezogene Motive, strategische Motive
- K 2.6** Patente, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Urheberrechte, Waren - und Markenzeichen
- K 2.7** Produktions- und Verfahrenslizenzen, Produktlizenzen, Vertriebslizenzen und Markenlizenzen

Literaturverzeichnis

- Büter, C.: *)** Außenhandel, Grundlagen globaler und innergemeinschaftlicher Handelsbeziehungen, 2. Aufl. Springer Verlag Berlin/Heidelberg 2010. (eBook: Studienheft Nr. 156)
- Büter, C.:** Grundlagen internationaler Handelsbeziehungen, 3. Auflage, Springer Verlag 2013.
- Ehrmann, H.:** Kompakttraining Risikomanagement, Kiehl Verlag 2005.
- Ehrmann, H.:** Risikomanagement im Unternehmen mit Basel III, Kiehl Verlag, 2. aktualisierte und wesentlich erweiterte Auflage, 2012.
- Fuchs, B. et alii:** Export für Einsteiger, Bundesanzeiger - Verlag 2013.
- ICC (Hrsg.)** Incoterms®2010, Publikation der Internationalen Handelskammer, Paris 2010.
- Jahrman, F.U.:** Außenhandel, 4. Aufl., Kiehl Verlag, Herne 2013.
- Jahrman, F.U.:** Kompakt-Training Außenhandel, 3. Auflage, Kiehl-Verlag, Kiel 2010.
- Kutscher, M., Schmid, S.:** Internationales Management, 7. Auflage, Oldenbourg - Verlag, München 2010.

*) Für den in diesem Studienheft behandelten Themenkomplex „Außenhandel“ verweisen wir auf o.g. eBook von Clemens Büter aus der Online-Bibliothek „SpringerLink“. Dieses Fachbuch ist für das Schwerpunktmodul Internationale BWL im Bachelorstudiengang BWL gemeinsam mit dem vorliegenden Studienheft verbindlich vorgeschrieben.

Zur weiterführenden, kostenfreien Recherche und Informationsbeschaffung empfehlen wir den Studierenden der DIPLOMA Hochschule die Nutzung der Online-Bibliotheken SpringerLink, Wiso-Net u.a.. Weitere Einzelheiten zu den Online-Bibliotheken sowie zum Login finden Sie auf der Lernplattform Online-Campus der DIPLOMA Hochschule.